

# Voorbereid de feestdagen in

# ZO GA JIJ GOED VOORBEREID DE FEESTDAGEN IN

In deze whitepaper 'Voorbereid de feestdagen in' vind je praktische tips en adviezen om je voor te bereiden op de drukke feestdagen, zodat jij het maximale haalt uit deze uitdagende, maar kansrijke periode. Samen zorgen we voor tevreden klanten en een succesvolle verkoop!

## INHOUD

1. Begin op tijd
2. Checklist hygiëne en voedselveiligheid
3. Ken je hardlopers
4. Boost je verkopen
5. Blijje medewerkers, blijje klanten
6. Zo maak je het feestelijk



# INLEIDING

## MAAK JE KLAAR VOOR DE FEESTDAGEN

De feestdagen zijn voor iedereen in de versbranche drukke tijden. In deze periode vliegen de bestellingen als warme broodjes over de toonbank en is het extra druk in de supermarkt en horeca. Toch kun je als ondernemer nog meer uit de feestdagen halen. Het is een goed moment om nieuwe mensen te trekken en bestaande klanten eens extra in het zonnetje te zetten. We kijken allemaal uit naar een gezellige tijd met vrienden en familie en willen samen genieten van lekker eten en drinken. Jij kan hierop inspelen. Maar hoe?

Deze whitepaper 'Voorbereid de feestdagen in' staat vol praktische tips en adviezen die je kunt gebruiken in aanloop naar de drukke decembermaand. Zodat jij met plezier en blijde medewerkers de feestdagen ingaat en er met tevreden klanten, een goede omzet en een feestelijk gevoel uitkomt. En natuurlijk kun je alle tips in deze whitepaper ook gebruiken voor andere feestdagen, zoals Valentijnsdag, Pasen en Koningsdag.

*Veel succes en hele fijne feestdagen!*

## BABS BRUIL

Manager FoodBase

### KALENDER

31 oktober:	Halloween
24 november:	Thanksgiving
11 november:	Sint Maarten
12 november:	Landelijke intocht Sinterklaas
5 december:	Sinterklaas
25 december:	Eerste Kerstdag
26 december:	Tweede Kerstdag
31 december:	Oudejaarsavond
1 januari:	Nieuwjaarsdag
24 dec - 8 jan:	Kerstvakantie



# 1. BEGIN OP TIJD

Wanneer je goed voorbereid aan de slag gaat, kun je de drukte veel beter aan. Begin vooral op tijd.

De aanloop naar de feestdagen lijkt elk jaar eerder te starten. De eerste interessante dagen zoals Halloween en Thanksgiving zijn al in oktober en november en je wil de drukte graag spreiden. Maar waar moet je allemaal aan denken? En wat kun je zover van tevoren al voorbereiden? Wij zetten het voor je op een rij!

## **BEPAAAL JE DOEL**

Het eerste waar je over nadent, is je doel. Wat wil jij dit jaar met de feestdagen bereiken? Wil je een nieuw product introduceren, een recordomzet draaien of nieuwe klanten aantrekken? Denk hier eerst goed over na voordat je verder gaat.

## **DENK NA OVER JE ASSORTIMENT**

Als je je doel hebt bepaald, kun je over jouw assortiment nadenken. Wat wil je dit jaar allemaal maken en verkopen? Wat past op dit moment bij jullie team, je klanten en je doel? En welke prijzen horen daar anno 2022 bij?

## **KOOP GRONDSTOFFEN IN**

Als je weet wat je gaat maken, kun je alle benodigde producten en grondstoffen inkopen. Vind je dat nog te vroeg? Maak dan vast de bestellijsten gereed, zodat je die later alleen nog maar hoeft te versturen.

## **BETREK JE MEDEWERKERS ERBIJ**

Tijdens de feestdagen is je assortiment anders dan normaal. Leid je medewerkers daarom op tijd op: organiseer een avond met elkaar of laat ze een training volgen, zodat iedereen op dezelfde manier te werk gaat.

## **ZORG VOOR STRUCTUUR**

Als jouw medewerkers nu gestructureerd werken, doen ze dat tijdens de feestdagen ook. Zorg dat (nieuwe) medewerkers weten hoe jullie met hygiëne omgaan en hoe jullie werkprocessen eruit zien. Zo zijn jullie op elkaar ingespeeld en dat voorkomt straks chaos.

## **COMMUNICEER NAAR KLANTEN**

Niet alleen in de winkel, maar ook via je website en social media kanalen laat jij klanten waarschijnlijk weten wat voor lekkers jullie hebben. Die webteksten en posts kun je nu al schrijven. Dan hoeft je er straks alleen nog een foto bij te maken en het online te zetten.

## **ZORG VOOR SFEER IN DE WINKEL**

Wil je met Halloween pompoenen in de winkel leggen? Met Sinterklaas cadeautjes neerzetten? Of met Kerstmis groene kerstkransen ophangen? Koop of bestel die dan nu vast voor het is uitverkocht.

## 2. CHECKLIST HYGIËNE EN VOEDSELVEILIGHEID

Zorgvuldig omgaan met hygiëne en voedselveiligheid is altijd belangrijk, maar zeker ook tijdens de feestdagen. Kun jij alles op deze checklist afvinken? Dan is de basis voor voedselveilig werken binnen jullie bedrijf goed. Nog openstaande vakjes? Dan weet je waar je nog aan kan werken om alles op orde te hebben tijdens de feestdagen.



### JOUW VERANTWOORDELIJKHEID

- Het is mij bekend waarom we voedselveilig werken
- Ons bedrijf houdt zich aan de geldende hygiëneregels
- Ik controleer of iedereen voedselveilig werkt
- Medewerkers krijgen complimenten als ze voedselveilig werken
- Medewerkers denken mee over oplossingen voor hygiënevraagstukken
- We houden het schoonmaken netjes bij en leunen niet op tijdrovende, grote schoonmaak
- Er is een goede planning, waardoor alle benodigde grondstoffen voorradig zijn
- Er ligt een extraatje klaar voor medewerkers die lange dagen maken (eten of drinken, zoals vers fruit in de kantine)
- Er zijn voldoende reinigings- en ontsmettingsmiddelen aanwezig om hygiënisch te kunnen werken
- Ik zorg mede voor een goede sfeer op de werkvloer

### HET KENNISNIVEAU VAN (NIEUWE) MEDEWERKERS

- Jullie laten nieuw personeel (voor hun eerste dag) al weten hoe jullie werken op het gebied van hygiëne en voedselveiligheid (denk aan kleding, haardracht, sieraden, nagellak, etc.)
- Jullie leren nieuwe krachten (tijdens hun eerste werkdag) direct hoe jullie werken (denk aan werkprocessen, inzet, huisregels, pauzegedrag, etc.)
- Er is een mini-hygiëne cursus of -vragenlijst voor nieuwe medewerkers
- Er is een werkinstructie voor het reinigen van apparatuur en het gebruik van reinigings- en ontsmettingsmiddelen
- Er is elke dag één duidelijk contactpersoon waar medewerkers bij terecht kunnen met vragen rondom voedselveilig werken
- Medewerkers weten waarom het belangrijk is om voedselveilig te werken
- De kennis van medewerkers op het gebied van hygiëne en voedselveiligheid is dit jaar al getest
- Er is altijd iemand in het bedrijf aanwezig die toegang heeft tot het systeem en registraties voor het geval er controle komt door een NVWA of andere keurende instantie



## 3. KEN JE HARDLOPERS

In aanloop naar de feestdagen wordt er actief en gericht gezocht naar extra feestelijke producten. Daar kan jij op inspelen! Maar wat zijn jouw hardlopers? Hoe zet je die extra in de schijnwerpers? En waar moet je nog meer rekening mee houden?

### FOCUS OP LUXEPRODUCTEN

Waar speculaas, kerstbrood en oliebollen bij uitstek de hardlopers voor bakkers zijn, zijn dat voor slagers gourmetschotels en rollades. Je zal deze luxeproducten allemaal aanbieden, maar wil jij erachter komen welk product nou écht zal scoren? Dan is het goed om terug te kijken naar cijfers van vorig jaar. Kwam de meeste omzet toen binnen van jouw kerststol? Dan kun je daar ook dit jaar extra de focus op leggen.

### BEREIK JE DOELGROEP

Om jouw hardlopers te verkopen, moet je mensen bereiken en overtuigen om bij jou langs te (blijven) komen. Goede marketing is hiervoor essentieel. Zorg voor actieve social media kanalen, maak sfeervolle productfoto's, deel eens een video online, houd je website up-to-date en/of adverteer in de lokale krant.

### HOUD VAST AAN JE RECEPTUUR

Denk goed na voordat je het recept van een hardloper aanpast om deze nog beter te maken. Want hardlopers zijn niet voor niets hardlopers. Je kunt ervan uitgaan dat dit product al helemaal goed is zoals het is. Wil je het recept toch aanpassen, test het dan ruim van tevoren.

### LAAT KLANTEN PROEVEN

Wil je een nieuw product introduceren en ben je benieuwd wat klanten ervan vinden? Maak het dan nu al en laat elke klant een stukje proeven. Ook als dat betekent dat ze in oktober al een oliebol of rollade moeten proeven. Wedden dat klanten benieuwd zijn naar je nieuwe recept en feedback willen geven?

### KWALITEIT STAAT VOOROP

Natuurlijk wil je met de feestdagen zoveel mogelijk produceren, maar hou de kwaliteit net zo hoog als anders. Maak medewerkers er ook van bewust dat ze net zo secuur als anders moeten werken. Producten zonder kwaliteit zorgen namelijk niet voor goede publiciteit of terugkerende klanten.

### BEKROOND MET GOUD - voor ambachtelijke bakkers

Speciaal voor (ambachtelijke) bakkers met een eigen verkooppunt heeft FoodBase de Gouden Bekroning in het leven geroepen. Alleen de beste producten verdienen deze eer en kun je extra laten opvallen door vloerstickers, posters en meer. Wil jij ook voor goud gaan tijdens de feestdagen? Ga naar [FoodBase.nl](https://www.foodbase.nl) en laat ons weten welk product jij wilt laten beoordelen.

## 4. BOOST JE VERKOPEN

Jij weet als geen ander hoe belangrijk een goed team, lekkere producten en voedselveilig werken zijn, maar weet je ook waar het hem in zit dat klanten steeds bij jou terugkomen? En hoe je vervolgens op die sterke punten kunt focussen?

# We geven 5 handige tips:

### 1. KEN JE KLANT: DOE EEN GEBIEDS- EN KLANTANALYSE

- › Weten wie je klanten zijn is essentieel. Een goed product staat of valt namelijk met een positieve klantbeleving. Wist je dat er binnen de versbranche zes typen klanten te onderscheiden zijn met elk hun eigen koopmotieven, zoals veiligheid, gemak en status? Zorg dat je inzicht hebt in het bestedingsbedrag en aankoopmoment van je klanten. FoodBase kan je hierbij helpen door een gebieds- en klantanalyse uit te voeren. Lees er meer over op onze website: [FoodBase.nl](https://www.foodbase.nl).

### 2. BENADER KLANTEN OP DE JUISTE MANIER

- › Weet jij wie je klant is, dan kun je daar iets mee. Een sociale klant benader je heel anders dan een afstandelijke klant. Wees hier scherp op en pas je verhaal aan. Met de ene klant kun je een grapje uithalen, met de andere niet.

### 3. PAS JE ASSORTIMENT AAN

- › Richt jij je assortiment op studenten of carrièremakers? Op ouderen of jongeren? Als je veel oudere klanten bedient, kun je in plaats van gezinsverpakkingen ook kleine porties maken. Ouderen eten niet zo veel en zullen eerder een portieverpakking kopen. Zo kun je voor elk type klant iets bedenken.

### 4. VERTEL EEN VERHAAL

- › Een lekker product wordt nog lekkerder met een mooi verhaal. Bij de slager horen klanten graag hoe ze hun biefstuk het beste kunnen bakken. Een bakker kan vertellen wat dat speculaasje zo bijzonder en zo lekker maakt ten opzichte van de rest. Vertel hoe je product gemaakt is, wanneer en hoe je het kan gebruiken of bewaren, waar het vandaan komt, waarom het smaakt zoals het smaakt. Dat wil de klant horen.

### 5. BETREK JE TEAM ERBIJ

- › Je hoeft het niet allemaal alleen te bedenken, maak gebruik van je team. Geef je medewerkers een dag om na te denken over waarom dat klanten graag bij jou in de zaak komen. En waar zij denken dat er nog kansen liggen. Iedereen ziet weer andere dingen. Door die kennis en ervaringen met elkaar te delen, kun je alleen maar beter worden. En zo ga je ook meteen als hecht team de feestmaanden in.

## 5. BLIJE MEDEWERKERS, BLIJE KLANTEN

Je medewerkers zijn het gezicht van je onderneming. Zijn zij blij? Dan je klanten ook, want die voelen dat haarfijn aan. Tijdens de drukke feestmaanden is het belangrijk dat je op je medewerkers kan rekenen. En nu het lastig is om (goed) personeel te vinden, wil je jouw medewerkers zeker bij je houden. Investeer dus in hen en zorg dat ze tevreden zijn. Maar hoe doe je dat?

### **VRAAG NAAR BEHOEFTES**

Hoe gaat het met je werknemers? Hebben ze het nog naar hun zin? Wat zouden ze graag anders zien? Door (vaker) naar de wensen van je personeel te luisteren en hier iets mee te doen, is de kans groter dat ze langer met plezier bij jou blijven werken.

### **BIED OPLEIDINGSMOGELIJKHEDEN AAN**

Wat ook goed werkt, is nieuw of huidig personeel een opleiding, cursus of training aanbieden. Vooral jonge mensen willen graag beter worden in hun vak. Je werknemer leert zo niet alleen iets nieuws, jij kunt je klanten hierdoor ook meerwaarde bieden. Benieuwd naar ons trainingsaanbod? Kijk op [FoodBase.nl](https://www.foodbase.nl).

### **ORGANISEER TEAMUITJES**

Zien jullie elkaar alleen op de werkvloer of ook daarbuiten? Door af en toe buiten het werk om iets leuks te organiseren, leer je elkaar op een andere manier kennen. Niet alleen gezellig, maar dit versterkt ook de band en komt de (werk)sfeer onderling vaak ten goede. Ga bijvoorbeeld een avond bowlen, ergens wat eten of organiseer een spelletjesavond.

### **ZORG VOOR GOEDE ARBEIDSVOORWAARDEN**

En dan bedoel ik niet alleen het salaris, maar ook de secundaire arbeidsvoorwaarden. Hierboven noemde ik al opleidingsmogelijkheden en teamuitjes, maar hoe zit het met jullie werktijden? Zijn er genoeg pauzes? En hoeveel vakantiedagen bied je aan? Dit zijn ook punten waarmee je je kunt onderscheiden van andere ondernemers.

### **SPREEK JE WAARDERING UIT**

En last but not least: geef je medewerkers complimenten. Spreek je waardering uit als ze iets goed doen. Dat motiveert enorm. Vind je het leuk om personeel te belonen voor hun harde werk? Dan kan dat natuurlijk ook in de vorm van een bonus, een sinterklaaspakket of lunchbon.



## 6. ZO MAAK JE HET FEESTELIJK

Een goede voorbereiding, focussen op jouw sterke punten en blije collega's zijn belangrijk, maar de decembermaand is ook hét moment om wat extra's voor jouw klanten te doen. Verras ze en geef ze het gevoel dat ze iets extra krijgen tijdens de feestdagen. Hoe je dat kunt doen? Wij geven tips.

### **PERSOONLIJK CONTACT**

Klanten een warm gevoel geven, doe je vooral met persoonlijk contact. Wees rond de feestdagen nog vriendelijker en geïnteresseerder dan je normaal al bent. En hebben mensen een gek verzoek? Wijs het niet gelijk af, maar kijk echt wat je voor diegene kan betekenen. Door tijdens de feestdagen net dat stapje extra te doen, versterk je de band met je klanten.

### **CADEAUTJE MEEGEVEN**

Iedereen vindt het leuk om een cadeautje te krijgen, zeker in december. Denk daarom na over wat je aan je klanten kunt meegeven voor thuis of in je zaak kan laten proeven. Geef vooral iets cadeau wat je op dit moment nog niet verkoopt. Daarmee maak jij klanten lekker om nog eens terug te komen.

### **(WIN)ACTIES**

Ook een mooie kortingsactie draagt bij aan het feestelijke decembergevoel. Vier producten halen, drie betalen? Ook dan hebben klanten het gevoel dat ze iets cadeau krijgen. Maak daarnaast gebruik van je social media kanalen om een winactie op te zetten. 'Wie raadt hoeveel nootjes er in deze pot zitten, wint de hele pot!' Of 'Wie de leukste feestfoto met onze lekkernijen maakt, wint een cadeaubon.'

### **FEESTELIJKE UITSTRALING**

De uitstraling van je winkel en je personeel speelt mee in de feestbeleving. Kleed je winkel leuk aan, versier het, maak het gezellig. Wat daarnaast een extra feestelijk gevoel geeft, is je personeel vragen om hun eigen (chique) feestkleding aan te trekken. Iedereen die binnenkomt zal het opmerken en helemaal in de feeststemming komen.



## VAN VAKMENS TOT VAKMENS

Wij zien jou graag groeien. Daarom bieden wij alleen diensten aan die jou, je medewerkers en je bedrijf laten groeien. Of het nou gaat om het door ontwikkelen van leiderschapskwaliteiten, voedselveilig werken, productkwaliteit of het verhogen van je verkoop. Wij hebben de vakmensen die jou en jouw bedrijf vooruithelpen. Dit doen onze vakmensen met passie, plezier en vakmenschenschap.

Wil je een keertje sparren over jouw bedrijfsvraagstukken? Vraag een [vrijblijvend kennismakingsgesprek](#) met één van onze accountmanagers aan. Heb je vragen naar aanleiding van deze whitepaper? Of wil je meer weten over hoe jij goed voorbereid de feestdagen in kunt gaan? Kijk op [foodbase.nl](http://foodbase.nl) of bezoek onze [inspiratie en tips](#) pagina met meer praktische informatie over diverse onderwerpen.

### **FOODBASE**

Postbus 360, 6700 AJ Wageningen  
Agro Business Park 75-83,  
6708 PV Wageningen

Tel: (0317) 47 12 34  
[info@foodbase.nl](mailto:info@foodbase.nl)  
[www.foodbase.nl](http://www.foodbase.nl)



**FOODBASE**

Postbus 360, 6700 AJ Wageningen  
Agro Business Park 75-83,  
6708 PV Wageningen

Tel: (0317) 47 12 34

[info@foodbase.nl](mailto:info@foodbase.nl)

[www.foodbase.nl](http://www.foodbase.nl)



**FOODBASE**

VAN VAKMENS TOT VAKMENS